

ХАРАКТЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ МОДЕЛЕЙ СУБ'ЄКТІВ МСБ В ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ТІСНОТИ ЗВ'ЯЗКУ З ВЕЛИКИМ БІЗНЕСОМ ТА ЇХ ВПЛИВ НА МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ НА РІЗНИХ РІВНЯХ УПРАВЛІННЯ

Назарова Т.Ю.

*Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут», м. Харків*

В роботі розглянуто питання по виявленню специфічних рис моделей суб'єктів МСБ в залежності від тісноти зв'язку з великим бізнесом котрі мають вплив на механізм управління прибутком суб'єкта господарювання на різних рівнях управління.

В умовах системної перебудови національної економіки підприємницький сектор виконує свою провідну роль і виступає не лише джерелом прибутку, а й гарантом стабільності економіки та підвищення рівня життя її громадян. Саме мале підприємництво здатне найоперативніше реагувати на кон'юнктуру ринку і таким чином надавати ринковій економіці необхідної гнучкості. Ця властивість суб'єктів малого та середнього бізнесу набуває особливого значення в сучасних умовах, коли відбувається швидка індивідуалізація і диференціація споживацького попиту, прискорення науково-технічного прогресу, розширення номенклатури товарів і послуг.

В залежності від тісноти зв'язку з великим бізнесом доцільно розрізняти дві моделі суб'єктів МСБ. Суб'єкти малого підприємництва моделі I – повноцінні економічні суб'єкти, що відрізняються від інших лише розміром. Це визначає їхню орієнтацію на високоспеціалізовані ринкові ніші, де ефект масштабу, на якому вони програють, не має великого значення. Суб'єкти малого підприємництва моделі II – високо динамічні, з коротким терміном життя і високими темпами входу-виходу на ринок. Внаслідок мінімальних власних ресурсів природно концентруються у традиційних сферах швидкого руху капіталів (торгівля, послуги) і переважно не використовують висококваліфіковану робочу силу.

З метою ефективної підтримки розвитку економіки вибір інструментів державної політики повинен враховувати відмінності моделей МСБ. До суб'єктів моделі I можливо застосовувати ті самі регулятивні вимоги, як і до середнього чи великого бізнесу, оскільки вони часто пов'язані єдиними виробничими програмами. Вони майже не впливають на розвиток ринкової конкуренції; в секторі має місце обмежена горизонтальна конкуренція з потенційним тяжінням до монополії. Суб'єкти малого підприємництва моделі II мають високий потенціал «зв'язування» надлишків робочої сили і потребують особливої державної підтримки. В умовах економічної кризи та посткризового відновлення модель II стає критично важливою для соціального клімату в суспільстві. В умовах стабільного соціально-економічного розвитку на перше місце виходить модель I.